



# 婚庆高峰职业伴娘走俏 疫情让她们更有用武之地

## “省心又省钱，新娘何乐而不为？”

近年来，随着婚庆行业的兴起，在社交平台及二手交易平台上，以租赁关系为基础发展起来的“出租伴娘”服务兴起，不仅婚庆公司参与其中，一些聚集大批职业伴娘的平台或小型工作室也来分一杯羹，当然也不乏以个人身份发布出租广告的女性。婚礼上伴娘及姐妹团由新娘至亲挚友担任这一“定律”逐渐被打破。

因一次偶然的兼职机会，当时大四在读的卢欢接触到职业伴娘这一行业。其时她刚好为亲朋的婚礼担任过几次伴娘，有过经验，加上性格开朗，仿若顺理成章般，她正式入了这一行。不到一年时间，她已至少担任过20场婚礼的伴娘。

据卢欢介绍，新娘需要招聘职业伴娘，无非有三个原因：

一是解决时间和空间的问题。一场婚礼的举行较难兼顾每个人的时间，再加上疫情的影响，多地往来也有不便，而职业伴娘能在婚礼举办地挑选，省去新娘不少麻烦。

二是免除人情上的烦恼。一方面，倘若至亲好友身处异地，奔波过来当伴娘，一些新娘心里过意不去；另一方面，按照习俗，主伴娘往往要求未婚，新娘若是晚婚，再加上地域传统对于生肖等要求，层层条件筛选下来，可能转了一圈发现身边竟无合适人选。此时，花钱请个职业伴娘，不失为合适选择。

三是请职业伴娘的成本相对较低。婚庆公司固然能够提供伴娘服务，但收费不低。而目前在广东省内，一个职业伴娘一场婚礼基础收费多在300元-500元，倘若有其他要求，便相应加价，收到的红包礼金也能按照新娘要求确定是否归还。相比请专业公司介入或是报销外地亲友过来的交通住宿等费用，已是相当划算。

综合各方面原因，职业伴娘的市场需求不断增多。据二手交易平台“闲鱼”的统计数据，2021年5月1日至5日，该平台上“出租伴娘”的交易量就达上一年同期20倍以上，服务价格从数百元到上千元不等。

“‘520’这几天我基本都在车上，要么在赶去参加婚礼的车上，要么就在婚礼的婚车上。”李欣打趣说。近一个星期以来，她辗转于广州、清远、东莞等地，奔赴一场场婚礼。她的身份有些特殊——职业伴娘。受疫情影响，新人们的婚礼随时面临着延期甚至取消的风险，但仪式的减少并不意味着职业伴娘的接单量锐减。相反，疫情造成的物理阻隔使她们更有用武之地。



## “我不是出租自己，而是为婚礼提供服务”

在李欣发布的出租伴娘广告上，她详细列出了自己的身高、体重、属相等信息，还会醒目标出几点：“长相一般”“拎包跑腿不在话下”“气氛活跃小能手”……李欣解释道，一个好的职业伴娘绝不会抢新娘风头，性格则一定要好，能够在人情往来中游刃有余，或者在接亲游戏中调动气氛。“长相可能不会苛责，但性格方面还是更偏向活泼开朗的。新娘花钱雇你，不是让你单纯去喝个喜酒、吃个席而已。”

今年27岁的王颖做这一行并不是很久，只有过五次接单经历。去年年底，她从新闻报道中了解到这一新兴职业，虽然多番了解，但接下第一单时难免也犯嘀咕，既担心又忐忑。担心的是自己收了钱，婚礼当天却做不好，没能完成职责；忐忑的则是安全问题，怕被灌酒，怕遭遇婚闹。

这两点也是绝大部分职业伴娘最为在意的点，所以职业伴娘在接受新娘筛选时，也会提出自己的要求：不喝酒以及拒绝婚闹。“一些职业伴娘酒量挺好，能够喝一点酒的，也会事先说明，如果新娘有这方面需求，是需要加钱的。”王颖说。

## “不规范和不稳定，决定了这不会成为我的主业”

君君和卢欢已经脱离了个人一对一接单的游离模式，各自建立起小有规模的职业伴娘平台，自己接单的同时，也为有需求的新娘和职业伴娘搭建起沟通的渠道。不过，她们都未真正决定将这份工作发展为自己的主业。这也是目前行业的状况：绝大部分职业伴娘只是兼职，很难全职投入。

“大家现在都是靠圈子在接单，尽管从业者逐渐广泛起来，但行业还处在不规范的阶段，雇佣关系中容易产生合同纠纷、资质问题、信息混乱等都不是一时半会儿能够厘清的事。”君君的想法，卢欢也有同感。

卢欢刚开始接单时，是借助一个职业伴娘平台，但很快她就发现了弊端：平台只保证职业伴娘的佣金到账，但如果派的单在外地，中间往返产生的交通等费用，却无法承诺报销，而需要职业伴娘自己去跟新娘要这笔钱。

此外，平台很难保证职业伴娘的安全问题。凭借大学时的创业经验以

职业伴娘这一新兴行业出现时，也曾被人用“有色眼镜”看待过，最常见的论调莫过于“当伴娘超过三次就会嫁不出去”。但是职业伴娘们不以为然，“可能我会嫁不出去，但原因绝对不会是因为当了那么多次伴娘。”

此外，面对“出租自己”等论调，卢欢认为，做这一行并不是在出租自己，“职业伴娘与婚礼邀请的其他客人最大的不同，就是我们和新人之间是雇佣关系，我们是为新人、为婚礼提供服务。”卢欢说，“选择至亲好友当伴娘或者姐妹团，她们可能不一定会面面俱到。而我们充当伴娘这一角色，就会尽责去完成一个伴娘应做的事情。”

“00后”青年君君也持同样的看法：“有些人会觉得，这份工作很轻松，包吃包住好玩。但实际上我们并不是尽情享受婚礼的普通人，有时候我们更像是半个婚礼秘书或是婚礼督导，需要我们操心的事很多。”

职业伴娘的入门门槛确实不高，但大量人手的涌入也使这一行逐渐鱼龙混杂起来，职业伴娘不守时遭到新娘投诉、新娘毁约不给佣金等，这些情况时有发生。

及创业孵化器的支持，卢欢招募到的职业伴娘已多达1500人。通过不断摸索，她将广东省内各地区的婚俗摸得一清二楚，接到单时，尽量为新娘匹配当地的职业伴娘，减少交通成本，并保证姐妹团中有一个“主心骨”在，降低安全风险。即使团队已有一定规模，但卢欢同样未有长远打算：“也有想过往婚庆这条路发展，但这一行业不规范，水太深；二是这一行其实很不稳定，拿不准什么时候就没活了。”

对于不少人来说，这份工作更难得的在于体验：“知道一场婚礼的完成有多么辛苦，以后轮到自己时，能更得心应手，而且见证别人的幸福，也是一件幸事。”

经过一次次“大喜之事”的洗礼，窥见过形形色色的人情礼俗，一些人也更懂得自己真正需要的是什么。正如君君所说：“我依旧期待婚礼仪式，但我对婚姻有了不一样的理解。”

(文中受访者名字皆为化名)  
(据羊城晚报)

## 推出原味冰淇淋、香草冰淇淋两种口味 茅台跨界卖冰淇淋讨好年轻人？

茅台推出迷你飞天茅台外，首家茅台冰淇淋体验店·旗舰店于近日在茅台国际大酒店正式揭幕营业，并致力于打造高端冰淇淋品牌。

目前，茅台推出原味茅台冰淇淋、香草茅台冰淇淋两种口味，品鉴价为39元/份。官方宣称，其推出的冰淇淋融入了酱香茅台酒，兼具酱香和乳香。

不少网友因此戏问：“冰淇淋也是53度的吗？”“吃了会醉吗？”

看似“不务正业”的跨界销售，背后是茅台对年轻消费群体

的关注。茅台官方表示，当前国内市场主流消费需求体现出年轻化、线上化、个性化、健康化等趋势特点，给传统消费品行业带来新的机遇与挑战。跨界卖冰淇淋正是茅台力图打破“刻板印象”，主动向年轻消费群体靠近的首次突破。

“未来茅台的产品品类将更加丰富。”蔡学飞预测，年轻化文创产品的推出，以及线上茅台直营渠道的完善和关注度的提升，都对茅台正向的品牌形象引导具有重要作用。

(据中国新闻网)

## 小心手机透明App“吸金”套路

推送广告赚取分红 诱导下载恶意扣费



白领吴先生近日发现，手机出现一款名为“XX骑士团”的游戏，每个月被扣掉10元钱。吴先生仔细查看发现，该款游戏是无意中从浏览器下载来的。“想投诉也不知道投诉谁，只能吃哑巴亏。”吴先生说。

获取用户信息实施商业目的。深圳程序员王先生父亲的手机里频繁出现广告弹窗，他仔细检查发现，手机隐藏的透明App，是某购物软件的小插件。

“父亲说这个购物软件是点击微信上别人发来的链接之后下载的。第一次打开购物App时弹出的权限都点击了‘允许’。”王先生告诉记者，由于该款透明App捆绑于购物软件，因此，在购物软件中输入的商品信息和浏览记录可能会被记录下来。随后，王先生尝试在父亲手机上打开其他购物软件，发现页面中出现了浏览过的同类别商品的广告推送。

奇安信安全专家谢斯说，透明App本身没有实质性功能，但一些无良开发者通过往里加入各种功能盈利。广告分红一般通过用户的观看次数、点击跳转次数、下载量等数据进行计算，开发者通过埋伏功能强制推送广告获利。

诱导下载恶意扣费。佛山

(据《北京青年报》)

## 温馨的旅途

5月20日，由福州南开往深圳北的D3333次列车，在厦门北开车后，列车长罗鹏巡视车厢时看见一旅客戴着墨镜，背着背包，在车厢内摸索着前行，罗鹏车长帮助他找到座位。据了解，该旅客叫敖伟，家在深圳，在厦

门工作，锻炼身体时不慎造成视网膜脱落，手术后恢复期回深圳休养。罗鹏车长当即安排列车员对其重点照顾，列车到达深圳北站后，罗鹏车长找到车站工作人员帮助出站并把他交给了接站的亲人。  
(张亮)

## 共青团中国二十二冶集团江西分公司 总支委员会第一次团员大会召开

5月20日上午，共青团中国二十二冶集团有限公司江西分公司总支委员会第一次团员大会召开，会议通过无记名差额选举办法，选举产生了共青团中国二十二冶集团有限公司江西分公司第一届总支委员会。随后在第一届总支委员会第一次全体会议上选举了团总支书记，同时明确了各委员分工。

集团公司团委副书记马健通过视频对大会的召开表示祝贺，她表示，江西公司团员青年占比多，是公司最具活力和创新力的群体，是江西公司发展的主

力军和先锋队，更是建设者和接班人，要敢于担当、勇挑重担、冲锋在前，努力在各自岗位上成长成才、建功立业。

江西公司党总支书记(主持工作)裴英群代表江西公司党总支寄语第一届团总支委员会及广大团员青年：一要发挥示范引领作用，二要增强创新创效意识，三要强化服务意识，积极构筑广大团员青年信赖的“青年之家”，营造富有江西公司特色的“家”文化，增强公司的凝聚力和战斗力。

(孙铭一)

## 首套房贷款利率“六日两调”

# 100万房贷30年少还3.2万利息

5月20日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2022年5月20日贷款市场报价利率(LPR)为：1年期LPR为3.7%，5年期以上LPR为4.45%。此次5年期以上LPR相比上月下调了15个基点，1年期LPR保持不变。

本次LPR调整对新发放和存量个人住房贷款均会产生影响。

对于新发放的贷款，叠加央行5月15日发布的首套房贷款利率可在LPR基础上减20个基点的下限，若所在城市执行这一下限，首套房贷利率最低可至4.25%。二套房贷利率不得低于LPR加60个基点，最低可为5.05%。

对于已经办理过住房贷款的居民，如果选择了利率随LPR浮

动，也可以在购房人与商业银行合同约定的利率重定价日后下调15个基点。

利率下调15个基点，最直接的影响在于购房成本下降。按贷款金额100万元、期限30年、等额本息还款估算，平均每月可减少月供支出约90元，未来30年内共减少利息支出约3.2万元。  
(据中国经济网)